

最新创业餐饮快餐计划书的愿景(优秀5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

创业餐饮快餐计划书的愿景篇一

日子如同白驹过隙，相信大家对即将到来的工作生活满心期待吧！此时此刻需要为接下来的工作做一个详细的计划了。好的计划都具备一些什么特点呢？下面是小编帮大家整理的中式快餐创业计划书，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

中式快餐创业计划书1

2.1 swot分析

优势与劣势

优势分析：本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。另外，本餐厅采用自助选择方式，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。同时，餐点还提供冷饮、冰粥等，并提供免费茶水。简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间

要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

劣势分析：由于刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力资源、服务项目等都比较有限。而校区内外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题。

机会分析：据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生——这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，即是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接受考验的。

2.2 市场风险

市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，具体有以下几种风险可能：

(1) 在本项目开发阶段的风险，市场上可能会同时出现类似餐厅的开业。

(2) 项目生产经营阶段的风险，项目投产后的效益取决于其产品在市场上的销售量和其他表现，而对于本阶段项目而言，最大的市场风险来源与市场上餐饮业的竞争风险，如果项目投产后效益良好很可能会带来一系列相似经营项目的诞生，从而加剧了本项目的竞争压力。

内部管理风险

餐饮业是一个技术含量相对较低的行业，但是它需要严格的

管理才能赢得消费者的信赖，对于大多数中国自办的餐厅来说大部分存在着内部管理松散，服务人员素质较低，如何建立现代企业制度，健全企业经营机制强化企业内部管理关系着企业的生与存，成与败。

原料资源风险

本餐厅的原料主要以果蔬、豆类、菌类为主，是当今最受欢迎的绿色天然无污染食品，尤其本餐厅是以保健为主的餐厅，因此在原料的选择上需要专业的知识和技术投资，这样才有利于采购到新鲜、天然、无污染的绿色食品。

中式快餐创业计划书2

1、经营目标

1) . 由于地理位置处于学校附近，客源相对丰富，但竞争对手也不少，要想打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在荆州职业技术学院站稳脚跟，1年收回成本。

2) . 本店将在3年内增设3家分店，长江大学店，沙市大学店，荆州职业店，逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的快餐连锁集团，在鸢都众多快餐品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

2. 快餐服务业的模式。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过使顾客满意，最终达到公司经营理念的推广。

3. 目标市场的定位。

大众能接受的中式快餐业。顾客群：上班族+儿童+学生+其他。

4. 市场策略快餐网络化，人性化

(1) 网上快餐产品订购是提供给上班族在工作单位午餐之用。它们的前台接待服务也是虚拟的，靠的是网络订购体系和快速运送体系，我们将建立送餐专线电话运送业务由统一的巴士和服务人员负责运送。

各主要需求网点向顾客提供方便、营养的早套餐。因学生人数众多，还可推出学生营养快餐，既注重经济效益，又兼顾了社会效应。大力开展便民小吃，早餐要品种繁多，价格便宜，因地制宜的推出中式早餐套餐。午晚餐提供经济型、营养丰富的菜肴，并提供一个优雅的就餐环境。随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求，创业初期设立的目标是“送餐到家”服务。

(3) 快餐公司形象策略

在位于商业区附近的快餐厅充分显示本店形象清洁、卫生、实惠、温馨。

5、人事计划

本店开业前期，初步计划招收全日制雇员以及临时雇员的具 体内容如下：1) 通过劳务市场招聘本市户口的，有一定工作经验，有良好的职业道德，年龄在20-30岁之间，有意加入餐饮行业者。应聘者持《招用职工登记表》并附入个人资料来本店面试。2) 经面试，笔试，体检合格者，与其签订劳动合同。同时，为了提高服务人员整体素质，被招聘上岗的人员都需要接受2个月的培训，具体内容如下：1) 制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。2) 实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。3) 考核上岗，对于不合格者给予停职学习，扣除20%工资，直至合格为止。若3次考试及不合格者，扣除当月全部工资和福利。

6、销售计划

开业前进行一系列宣传企业工作，向消费者介绍本店“物美价廉”的销售策略，还会发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务内容。与此同时推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。每月累计消费1000元者可参加每月末大抽奖，中奖者可获得价值888元的礼券。每月累计消费100元者，赠送价值10元的礼券，200元赠送20元礼券，以此类推。

五、竞争与优势分析

快餐业的竞争对手主要是商业街附近的小餐馆以及像麦当劳、肯德基那样的快餐店。他们各有各的优势，当然我们也不示弱。因为在创业初期，所以我们一定要大力吸引顾客，在不影响销售额的情况下尽量压低价格，让平时的低薪阶层一样可以在这里消费，让顾客买得舒心吃得放心；同时在其他餐饮业没有开始网络订餐的情况下，实施新战略，开通网络订餐业务，送餐上门。

六、财务报告

有点菜的菜单及收款的凭据必须保存并一式两份，以便核对及入帐。店内所有的物品属店内的固定资产，不得随意破坏或带走，每月的总收益，除去一切费用，剩下的存入银行；如果经过每月的结算后，收入比计划高，将适度调整工资，以调动大家的工作热情，如发现在工作中无故破坏饭店的财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。1) 本店固定资产万元
营业面积平方米桌椅套冷冻柜台灶件若干2) 每日流动资金为多少万元3) 对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样企业的盈亏在帐面上一目了然，就避免了经营管理工作的盲目性。注：因在创业初期，所以在各种开销上要精打细算，但要保证饭菜的质量，尽量把价格放低。

七、投资风险与收益

当然任何事情并不是一帆风顺的，在快餐店发展的道路上可能会遇到许多的问题，例如，销售业绩下滑，顾客回头率不高等等。只要我们找到问题的源头，及时调整策略，始终以顾客利益为本，问题最终会得以解决。

不仅是利润，更是服务。作为这个行业的倡导者，本店会本着以优质服务和行业健康发展的理想和信仰来服务于顾客，我们相信，只有在一种公平，理性的经营思路下，不懈地坚持，其结果是大家都希望的双赢局面，从而在总体上促进中式快餐的形成和发展。

中式快餐创业计划书3

开一家中式快餐店，是不少创业投资者的选择。从快餐店开业到经营，到最终盈利有一条漫长的路要走，我们要规划好，才能获得最大的收益。希望大家从下面这篇“快餐店开店计划书”，借鉴别人的经验，得到如何开快餐店的答案。

一、快餐店概况

1. 本店发属于餐饮服务行业，名称为都市快餐店，是个人独资企业。主要提供中式早餐，如油条、小笼包等各式中式点心和小菜，午餐和晚餐多以炒菜、无烟烧烤为主。

2. 都市快餐店位于商业步行街，开创期是一家中档快餐店，未来将逐渐发展成为像肯德基、麦当劳那样的中式快餐连锁店。

3. 都市快餐店的所有者是×××，餐厅经理×××，厨师×××，三人均有6年的餐饮工作经验，以我们的智慧、才智和对事业的一颗执着的心，一定会在本行业内独领风骚。

4. 本店需创业资金万元，其中万元已筹集到位，剩下万元向银行贷款。

二、经营目标

1. 由于地理位置处于商业街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必需要在服务质量和产品质量上下工夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在商业步行街站稳脚跟，1年收回成本。

2. 本店将在3年内增设3家分店，渐渐发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的快餐连锁集团，在岛城众多快餐品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

三、市场分析

1. 客源：都市快餐店的目的顾客有：到商业步行街购物娱乐的一般消费者，约占50；邻近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50。客源数量充裕，消费水平中低档。

3. 竞争对手：

都市快餐店邻近共有4家主要竞争对手，其中规模较大的1家，其他3家为小型快餐店。这4家酒店经营期均在2年以上。××快餐店中西兼营，价格较贵，客源泉稀疏。另外3家小型快餐店卫生情况较差，服务质量较差，就餐环境拥挤脏乱。本店抓住了这4家快餐店现有的弊端，推出“物美价廉”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

四、经营计划

1. 快餐店主如果面向大众，因此菜价不太高，属中低价位。

2. 大力开展便民小吃，早餐要品种繁多，价格便宜，因地制宜的推出中式早餐套餐。
3. 午晚餐提供经济型、营养丰富的菜肴，并提供一个优雅的就餐环境。
4. 随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求，如本设立目的是“送餐到家”服务。
5. 经营时间：早~晚！
6. 对于以上计划，我们将分工合作，各尽其职。我们将会 在卫生、服务、价格、营养等方面下协夫，争取获得更多的客源。

五、人事计划

1. 本店开业前期，初步计划招收多少名全日制雇员（包括多少名厨师），多少名临时雇员（含厨师）具体内容如下：

应聘者持《招用职工登记表》并附入个人资料来本店面试。

2) 经面试，笔试，体检合格者，与其签订劳动合同（含试用期）。

2. 为了提高服务人员整体素质，被招聘上岗的人员都需要接收2个月的培训，具体内容如下：

1) 制定培训计划，确定培训目的，制订评估方法。

2) 实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。

3) 考核上岗，对于不和格者给以停职学习，扣除20工资，直至合格为止。若3次考试及不和格者，扣除当月全部工资和福利。

六、销售计划

1. 开业前进行一系列宣传企业工作，向消费者介绍本店“物美价廉”的销售策略，还会发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务内容。
2. 推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。
3. 每月累计消费1000元者可参加每月末大抽奖，中奖者（1名）可获得价值888元的礼券。
4. 每月累计消费100元者，赠送价值10元的礼券，200元赠送20元礼券，以此类推。

七、财务计划

易智办公,办公轻松1) 本店固定资产（）万元 桌椅（）套

营业面积（）平方米

冷冻柜（）台

灶件 若干

2) 每日流动资金为多少万元

（主要用于突发事件以及临时进货）

3) 对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样企业的盈亏在帐面上一目了然，就避免了经营管理工作的盲目性。

注：因刚开业，所以在各种开销上要精打细算，但要保证饭菜的质量，尽量把价格放低。

中式快餐创业计划书4

附录1法律要求

为保证食品卫生，防止商品污染和有害因素对人体的危害，保障人民身体健康，增强人民体质，严格遵守国家，地方有关法规要求具体如下：

1、食品生产经营企业和食品摊贩必须先取得卫生行政部门发放的卫生许可证，方可向工商行政管理部门申请登记，未取得卫生许可证的，不得从事食品生产经营活动。食品生产经营者不得伪造，篡改，出借卫生许可证。

洗净保持得洁。贮存，运输和装卸食品的容器包装，工具，设备的条件必须安全，无害，保持清洁，防止食品污染。直接入口的食品应当有小包装或者使用无毒，清洁的包装材料。食品生产经营人员应当经常保持个人卫生，生产，销售食品是必须将手洗干净，穿戴洁净的工作服；销售直接入口食品时，必须使用售货工具。用水必须符合国家规定的城乡生活饮用水卫生标准。使用的洗涤剂，消毒剂应当对人体安全，无害。

中式快餐创业计划书5

学校：

班级： 1

组员：

指导老师： 杨湘洪

在常州创办一家以炒菜为主的中式快餐店，目前我已经做出标准化的菜系，形成了五十多只菜的独特配方，并能根据菜

色搭配做出调整。拥有独特的食品初加工方法，保证需要初加工的菜在再次加工时不失去原有风味；同时采用标准化运作，可以保证每道菜的统一口味；加工能源以电力为主，基本不使用明火；快速出菜。

我们做的中式快餐店的优势就在于：

1. 多变的菜品，富含丰富的营养。
2. 有细化标准，能做到每种菜每次烧出来，口味能99%的相同。
3. 像西式快餐的出菜率。
4. 低廉适中的价格。
5. 干净整洁的厨房。项目前景预测：很多人喜欢吃中式炒菜，而现在的生活节奏日益加快，但是现在的中式炒菜型的快餐市场还很不发达，目前的中式快餐仍以面点为主，而为数众多的小型快餐店的标准化程度不高甚至连卫生都不能保证，远远不能满足大众的消费安全需求。因此这个时候介入市场时机恰好，市场发展前景广阔。

经济效益预测：第一年投资利润在4-5万元，第二年利润在10万元以上。投资回收期短，7--8个月就可以收回成本，项目风险较小。

备注：中式快餐店创业计划书

中式快餐店可以说是一个朝阳而又成熟的产品。

一、外部市场情况

众所周知，西式快餐的代表麦当劳，肯德基在中国发展很快，在城市各个较为繁华的区域都可以看到它们的身影。西式快餐店的明快风格一改传统快餐店脏乱差的局面，其鲜亮整洁

的环境，良好的就餐氛围吸引了不少人光顾。但是西式快餐价格并不便宜，口味变化少，多吃几次就会让人腻味，而最大的缺陷在于营养单一，基本上只有热量，常吃会使人发胖并引发一系列的疾病。因此这类快餐被越来越多的社会团体呼吁为垃圾食品，在其发源地美国这类快餐是饱受指责，英国最近也出台了抵制的法令，造成麦当劳准备在英国关闭50多家店。

我们的门店将座落在常州城区，选址在写字楼和文教区之间，或文教区和居民区之间。店面在30—40平方米，厨房较小约为8个平方。顾客群为需要提供快速就餐服务且喜欢中式餐饮不愿意放弃饮食乐趣的人群，就餐标准在8-20元/人?餐之间，主要针对上班一族和学生群体。

因为刚起步，规模不大，所以可以先利用自家的厨房作一些菜的初加工。门店的厨房以电为主要能源，煤气等明火能源只在突然停电时使用，这是因为我的加工工艺只需使用电能就可以了，而且目前使用煤气的成本已经相当高。

成了五十多只菜的特别配方，并能根据菜色搭配做出调整。菜色：菜色太少会让人觉得选择面小甚至无菜可吃，过多又会使员工操作变得复杂由此也会增加门店的运营成本，因此提供多少菜色，如何确立菜色也是一个大问题。按照我目前的想法，每天要准备5个冷菜，30个品种的热菜，包括自创的特色菜、家常的杭帮菜、粤菜以及川菜。然后每月进行统计，淘汰1—2个最少人点的菜，加进几个新菜，品种控制在30个以内。菜色在保持全年基本不变的情况下根据季节进行一定调整。

出菜速度：快餐相对于普通的餐饮，最大的特点就在“快”上，因此快餐还应在保证菜品的条件下，尽可能缩短出菜周期。而我的做菜方法正符合这一要求，能够大大降低出菜所需时间，保证快速出菜。

不同时间段的侧重点：午餐和晚餐是中国人的正餐，应以炒菜为主，配以一定的冷菜，同时提供盖浇饭；早餐由员工按配方做粥饭面点；下午和夜宵提供休闲餐，以奶茶、冰品、面点为主。冬天的时候再加上几个特色火锅。

菜价：定位在家常菜的水平，蔬菜5元/份，荤菜8—12元/份，套餐按照菜量和种类搭配不同定价在6—15元/份。各式小吃的定价视成本与市场价格而定。同时为了招徕更多顾客，每半月推出1—2个特价菜。

服务：任何一家企业如果没有良好的服务就不能长久兴旺地生存，服务的背后其实是员工的态度，只有员工满意，才能让顾客满意！

中式快餐创业计划书6

快餐店名称：一品三笑

公司经营人员介绍：

一：公司概况：

本店主要针对的客户群是大学生、邻近居民以及打工人员。经营面积约为五十平方米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然北方小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。

二：快餐店概况

1. 本店发属于餐饮服务行业，名称为一品三笑快餐店，是合

资企业。主要提供中式早餐，如油条、小笼包等各式中式点心和小菜，午餐和晚餐多以炒菜、无烟烧烤为主。

2. 一品三笑快餐店位于南大街商业步行街，开创期是一家小档快餐店，未来将逐步发展成为像肯德基、麦当劳那样的中式快餐连锁店。

3、聘请有多年经验的厨师，以我们的智慧、才能专业管理知识和对本事业执着的心，一定会在本行业内独领风骚。

三、经营目标

1. 由于地理位置处于商业街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在南大街商业步行街站稳脚跟，争取1年收回成本。

2. 本店将在3年内增设3家分店，逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的快餐连锁集团，在岛城众多快餐品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

四、市场分析

1. 客源：都市快餐店的目标顾客有：到南大街商业步行街购物娱乐的一般消费者，约占50%；附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50%。客源数量充足，消费水平中低档。

2. 竞争对手：

一品三笑快餐店附近共有4家主要竞争对手，其中规模较大的1家，其他3家为小型快餐店。这4家饭店经营期均在2年以上。××快餐店中西兼营，价格较贵，客源泉稀疏。另外3家小型快餐店卫生情况较差，服务质量较差，就餐环境拥挤脏

乱。本店抓住了这4家快餐店现有的弊端，推出“物美价廉”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

五、经营计划

1. 快餐店主要是面向大众，因此菜价不太高，属中低价位。
2. 大力开展便民小吃，早餐要品种繁多，价格便宜，因地制宜的推出中式早餐套餐。
3. 午晚餐提供经济型、营养丰富的菜肴，并提供一个优雅的就餐环境。
4. 随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求，如本设立目标是“送餐到家”服务。
5. 经营时间：早一晚。

六、人事计划安排如下：

XXX———收银员

XXX———前期宣传、服务员

XXX———厨师

XXX———采购员、送货员

七、销售计划

1. 开业前进行一系列宣传企业工作，向消费者介绍本店“物美价廉”的销售策略，还会发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务内容。

2. 推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。
3. 每月累计消费1000元者可参加每月末大抽奖，中奖者(1名)可获得价值888元的礼券。
4. 每月累计消费100元者，赠送价值10元的礼券，200元赠送20元礼券，以此类推。

八、财务计划

对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样企业的盈亏在帐面上一目了然，就避免了经营管理工作的盲目性。

注：因刚开业，所以在各种开销上要精打细算，但要保证饭菜的质量，尽量把价格放低。

九、附录

附录1 法律要求

为保证食品卫生，防止商品污染和有害因素对人体的危害，保障人民身体健康，增强人民体质，严格遵守国家，地方有关法规要求具体如下：

一、食品生产经营企业和食品摊贩必须先取得卫生行政部门发放的卫生许可证，方可向工商行政管理部门申请登记，未取得卫生许可证的，不得从事食品生产经营活动。

食品生产经营者不得伪造，篡改，出借卫生许可证。

二、食品生产经营过程必须符合下列卫生要求：

(一)保持内外环境整洁，采取清除苍蝇老鼠蟑螂和其他有害昆虫及其孳生条件的措施。

(二) 食品生产经营企业应当有与产品品种，数量相适应的食品原料处理，加工，包装，贮存登厂房式场所。

(三) 应当有相应的消毒，更衣、盥洗，采兴，照明，通风，防腐，防尘，防蝇，防鼠，洗涤，污水排放，存放垃圾和废弃物的设施。

□

(四) 餐具，饮具和盛放直接入口食品的容器，使用前必须洗涤，消毒，炊具，用具用后必须洗净保持得洁。

(五) 直接入口的食品应当有小包装或者使用无毒，清洁的包装材料。

销售直接入口食品时，必须使用售货工具。

(七) 容器包装污秽不洁，严重破损或者运输工具不洁造成污染的。

(八) 掺假，掺杂，伪造，影响营养卫生的。

菜单：

快餐店地址：

联系电话：

快餐店的营业时间;6：00-----22：00

快餐店提供品种：各种特色炒菜，快餐食品，饮料等等

服务宗旨：以顾客满意为目标，提供最美味的餐饮食品，让您吃的开心，价格实惠！

中式快餐创业计划书7

一、快餐店概述

1. 我们餐厅属于餐饮服务业，名字叫都市快餐厅，是个人独资企业。主要提供中式早餐，如油条、小笼包等中式小吃和配菜，午餐和晚餐以烹饪和无烟烧烤为主。
2. 城市快餐店位于商业步行街。它最初是一家中档快餐店，未来将逐步发展成为像肯德基和麦当劳一样的中式快餐连锁店。
3. 市内快餐店老板是xxx□餐厅经理xxx□厨师xxx□都有6年餐饮工作经验。凭借我们的智慧、智慧和事业的执着之心，他们一定会在行业中领先。
4. 店铺需要风险投资人民币万元，其中已募集人民币万元，剩余人民币万元已贷款给银行。

二、经营目标

1. 因为地理位置在商业街，客户比较丰富，但是竞争对手很多，尤其是店铺刚开张的时候。要想开拓市场，必须在服务质量和产品质量上下功夫，进一步扩大经营范围，满足消费者的不同需求。短期目标是在商业步行街站稳脚跟，一年收回成本。
2. 该店将在3年内增加3家分店，逐步发展成为经济实力雄厚、有一定市场份额的快餐连锁集团，将在岛城内打造出众多快餐品牌的世界，成为餐饮市场的知名品牌。

三、市场分析

1. 客户来源:城市快餐店的目标客户是:在商业步行街购物娱

乐的一般消费者，约占50%；周边学校的学生，商店工人，居民区的居民，大约50%。游客数量丰富，消费水平中低。

3. 竞争对手：

城市快餐店附近有四大竞争对手，包括一家大型快餐店和另外三家小型快餐店。这四家酒店已经运营了2年多□xx快餐店同时经营中西餐厅，价格高，客源稀少。另外三家小快餐店卫生差，服务质量差，就餐环境拥挤凌乱。我店抓住了这四家快餐店存在的弊端，推出了“物美价廉”等营销策略，在激烈的市场竞争中争得一席之地。

四、商业计划

1. 快餐店老板面向大众，所以蔬菜价格不算太高，属于中低价。
2. 大力发展方便小吃。早餐要多种多样，价格便宜，中式早餐套餐要因地制宜。
3. 午餐和晚餐提供经济营养的菜肴和优雅的用餐环境。
4. 随时准备开发新产品，以满足不断变化的市场需求。比如今年成立的目的是“送餐上门”服务。
5. 营业时间：早到晚！
6. 对于以上计划，我们会共同努力，各尽所能。我们将在健康、服务、价格、营养等方面进行合作。，争取更多的客户。

五、人事计划

1. 店铺开业初期，最初计划招聘多少全职员工(包括厨师)和多少临时员工(包括厨师)如下：

申请人被邀请来我们的商店面试，他们的个人资料附在《招聘员工登记表》上。

2) 面试、笔试、体检合格者，将与其签订劳动合同(含试用期)。

2. 为了提高服务人员的整体素质，所有招聘的人员都需要接受2个月的培训，具体内容如下：

1) 制定培训计划，确定培训目标，制定评估方法。

2) 实施培训计划，学习劳动纪律和各项规章制度。

3) 查岗。不合格者暂停学习，扣20工资，直至合格。三次考试不及格的，从当月全部工资福利中扣除。

六、销售计划

1. 开业前，为企业开展一系列宣传工作，向消费者介绍“物美价廉”的销售策略，并根据消费者的需求发放问卷，对店铺的产品和服务进行改进。

2. 引入会员制、季卡、月卡，吸引更多客户。

3. 每月累计消费1000元的，可在每月月底参加大抽奖，获胜者(一名获胜者)可获得价值888元的礼券。

4. 每个月累计消费100元的会得到价值10元的礼券，200元的会得到价值20元的礼券，以此类推。

七、财务计划

生意好做，生意好做，轻则松

1) 我们的固定资产xx万元

桌椅xx套

营业面积xx平方米

冷藏柜(套)

几个厨房部件

2) 每天的营运资金是多少?

(主要用于紧急情况和临时采购)

3) 对于账务，要做到日账、月账、季账、年末总账，这样在账本上就能一目了然企业的盈亏情况，避免经营管理的盲目性。

注意：由于我们刚开始做生意，各种费用要慎重，但要保证食品质量，尽量降低价格。

八. 附录

中式快餐创业计划书8

我国饮食文化博大精深，举世闻名，但中式快餐业在二十年的发展过程中，却领教了西式快餐强大的市场攻势。中式快餐怎样在竞争中塑造和炼就金刚之身，立于不败之地是值得每一位中国人思考的问题。论文在综述现代快餐业的含义及发展历程，现代中式快餐发展状况，现代中式快餐研究意义、现状及不足的基础上，采用对比法、列举事例法、市场抽样调查等方法研究了现代中式快餐发展现状及存在问题，分析影响中式快餐业发展的主要因素。

文章结合现状及未来发展趋势提出中式快餐的发展战略，包括标准化战略、品牌战略、文化战略、连锁经营战略、人才

战略，并选取最具有代表性的中式快餐企业真功夫，研究中式快餐企业是如何进行战略选择以证明战略构建的合理性。通过以上的分析研究，为中式快餐业更新理念，运用各种战略实现自身成长和扩张，提供了理论依据，运作出发点和基本思路，以促进与西式快餐同台竞争的中式快餐民族产业迅速发展。

关键词：中式快餐；西式快餐□swot分析；发展战略

在大学中的食堂的饮食一直是个问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

本企业划就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

中式快餐创业计划书9

附录1 法律要求

为保证食品卫生，防止商品污染和有害因素对人体的危害，保障人民身体健康，增强人民体质，严格遵守国家，地方有关法规要求具体如下：

一、食品制造经营企业和食品摊贩必须先取得卫生行政部门发放的卫生许可证，方可向工商行政管理部门申请登记，未取得卫生许可证的，不得从事食品制作经营活动。

食品制作经营者不得伪造，篡改，出借卫生许可证。

二、食品制作经营过程必需符合下列卫生要求：

（一）保持内外环境整洁，采用清除苍蝇老鼠蟑螂和其他有害昆虫及其孳生条件的措施。

（二）食品生产经营企业应该有与产品品种，数量相适应的食品原料处理，加工，包装，储存登厂房式场所。

（三）应该有相应的消毒，更衣、盥洗，采兴，照明，通风，防腐，防尘，防蝇，防鼠，洗涤，污水排放，存放垃圾和废弃物的设施。

（四）设备介绍和工艺流程应当合理，防止待加工食品与直截入口食品，原料与成品之间的交叉污染，食品不得接触有毒物，不洁物。

（五）餐具，饮具和盛放直截入口食品的容器，使用前必须洗涤，消毒，炊具，用具用后必需洗净维持得洁。

（六）储存，运输和装卸食品的容器包装，工具，设备的条件必须安全，无害，保持清洁，防止食品污染。

（七）直截入口的食品应该有小包装或者使用无毒，清洁的包装材料。销售直接入口食品时，必需使用售货工具。

（九）用水必需符合国家规定的城乡生活饮用水卫生标准。

（十）使用的洗涤剂，消毒剂应当对人体安全，无害。

三、禁止制造经营的食物：

（一）霉变，油脂酸败，霉变，生虫，污秽不洁，混有异物或者其他感官形状异常，可能对人体健康有害的。

（二）含有毒、有害物质或者被有害，有毒物质污染，可能对人体有害的。

（三）含有致病性寄生虫，微生物或者生物毒素含量超过国家限定标准。

（四）未经兽医卫生检验或检验不合格的肉类及其制品。

（五）病死，毒死或者死因不明的禽、兽、水产动物等及其物品。

（六）容器包装污秽不洁，严重破损或者运输工具不洁造成污染的。

、

（七）掺假，掺杂，伪造，影响营养卫生的。

（八）用非食品原料加工，加入非食品用化学物质的或者将非食品当作食品的。

其他不符合食品卫生标准和卫生要求的。

四、按期接受各级卫生部门的食品卫生监督检查。

中式快餐创业计划书10

本项目计划开一家名为“了捷中式快餐店，该餐厅位于荆州职业技术学院文苑公寓。经营各种早餐、中餐、晚餐，以及晚餐和各种饮品等。

由于学生早上时间紧，且很多人抱怨有些餐点速度比较慢而且菜样单一，因此我们有意在荆州职业技术学院开这样一家快餐店。既解决了学生时间紧的问题又有更多的品种的选择，一站式服务，同时又提供了各种不一样口味的菜样。而且我们餐厅有着许多“别样”的地方。

一、快餐店介绍

2. 乐捷快餐店位于荆州职业技术学院文苑公寓，开创期初步锁定成为一家中低档快餐店，未来将逐步发展成为像肯德基、麦当劳那样的中式快餐连锁店。

3. 因为对餐饮业有着极大的兴趣，我相信以我的智慧、才能和对事业的一颗执着的心，一定会在本行业内独领风骚。

4. 本店需创业资金7万元，其中5万元自己筹，剩下2万元向银行贷款。

二、投资计划

由点做起，辐而为面。立足于一个地区特点的消费群，初期发展就应试形成一定的规模经营，选择好几个经营网点地址后，同时闪亮全登场。以后再根据发展，辐射全国经营。

发展初期，大力发展中式快餐尚未涉足的网上快餐公司和流动快餐公司服务，待公司实力有了一定的积累，并有了稳定的顾客消费群体，再大力发展公司全面的服务策略。我们要根据人口流动密度居民收入水平，实际消费等因素，在商业区、购物区、旅游区和住宅区等地大力发展前厅就餐的快餐经营模式。

三、市场分析

随着社会生活节奏加快，快餐业的出现和发展成为不容置疑的问题。虽然中国的快餐业发展

十分迅速，但洋快餐的充斥使大部分的快餐市场与中式快餐无缘。如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

目前，市面上的西式快餐其实并不适合国人对快餐的消费观念

和传统饮食需求的观念。拿西式快餐最普通的汉堡包来说，除了新奇，基本上是没有什美味可言。而且，快餐在美国的发展向来是以价格低廉而著称的，是大众日常消费的对象。但在中国的市场上，西式快餐的价格，远远超过大众所能接受的程度，这也决定了不可能让工薪阶层经常去尝试那份新奇快餐。

但考察现行中式快餐小、脏、乱、差的状况仍然很严重，现行中式快餐的众多弱点，给我们建中式快餐连锁店提供了绝好的市场机会。只要我们能抓住这些市场机会，改善中式快餐经营上的诸多缺陷，并发展我们的自己的特色那么我们进入中式快餐市场占据较大市场份额的创业计划，是极有可能成功的。

创业餐饮快餐计划书的愿景篇二

一 发展前景

在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。许多学生都为学校的餐厅而抱怨不已，因为学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，因此虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。饭菜质量得不到保证，会导致很多问题，学生营养跟不上，甚至有的学生经常不吃饭。为了提高大学生的饮食质量，提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业，我们决定整合食堂和饭店的优缺，开一家学生自助营养快餐店。

二 swot分析

优势：本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。另外，本餐厅采用自助选择方式，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资

源。简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分市场份额。

劣势：快餐店的规模较小，就餐顾客和服务项目等都比较有限。而校区内外的竞争也是比较激烈的，因此在这方面有着不小的劣势。由于学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个很大的考验。

机会：据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。作为学生，我们更了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

威胁：良好地餐厅服务与产品质量必然导致较高地成本，因此产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上并不会太高，但相比之下，客户的经济承受能力就成为一大考验了。并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。

三 店面选址及布局

粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡等。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。

店名：一方面应该和食品相关，另一方面要照顾到经营的场所是在校园附近，易于为校园群体喜爱和接受，店名应有格调，意味悠长。恰当运用灯光，隔断等元素，尽量一方面有效利用空间，一方面显得错落有致。可适当设计一些较为私密的桌位，然长时间逗留的顾客充分享受那份怡然自得的情调。餐具要做到干净，整洁。背景音乐以浪漫，柔和的轻音乐为主，响度适中，切合季节变化和餐厅格调，彰显时尚，

潮流，雅致，品位。

四 餐厅管理结构

店长兼收银 1名，厨师2名，服务生3名，令派一人员专门负责采购货物及外卖，另可招学生做义工。

五 财务状况分析

1. 初期的成本主要是：场地租赁费用，餐饮卫生许可等证件的申领费用，场地装修费用，厨房用具购置费用，基本设施费用等。
2. 运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，各种税费，水电燃料费，杂项开支等。
3. 据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需12100元（场地租赁费用2000元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，场地装修费用4000元，厨房用具购置费用3000元，基本设施费用等2500元），流动资金5000元。
4. 每日经营财务预算及分析。据调查及分析，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约1200元（人均消费20元，平均每日60人次），收益率35%，毛利润约400元。由此可计算出投资回收期约为一个月。

六 策略分析

1. 前期宣传：大规模，高强度，投入较大。后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。定期具体活动的策划和组织如赞助学校组织的晚会借此进行宣传，通过活动时时提醒顾客的消费意识。节假日，开展有针对性的促销策略如发传单等。

2. 本餐厅采取自助餐的方式。菜品力求口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠。此外，本餐厅还推出特色冷饮、情侣套餐等，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3. 主题促销：可根据不同的组合，推出“毕业晚宴”“生日宴会”“难忘友情”“谢师宴”等主题，推出不同的菜品及不同价位的特色菜。

4. 有许多学生习惯于选择最近的就餐地点，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。餐厅还将推出送外卖的服务：三份及其以上的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付一定的送货费。

5. 暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业，以减少不必要的成本支出。

6. 市场经济是快速发展的，变化的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展，于是可根据pdca循环，进行分析，并制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，寻找新的市场，慢慢打造自己的品牌，并做连锁经营。

七 风险与规避 1. 市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，具体可能有以下几种风险：

(1) 在本项目开发阶段的风险，市场上可能会同时出现类似餐厅的开业。

(2) 项目经营阶段的风险，项目投产后的效益取决于其产品在市场上的销售量和其他表现，而对于本阶段项目而言，最

大的风险来源与市场上其他餐饮店的竞争风险，如果项目投产后效益良好很可能会带来一系列相似经营的诞生，从而加剧了本项目的竞争压力。

2. 内部管理风险：

餐饮业是一个技术含量相对较低的行业，但是它需要严格的管理才能赢得消费者的信赖，对于中国自办的餐厅来说大部分存在着内部管理松散，服务人员素质较低，如何建立现代企业制度，健全企业经营机制强化企业内部管理关系着企业的生存。

3. 食品安全风险：

如今食品安全问题层出不穷，任何一点疏忽都将导致项目的彻底失败，因此无论是在原料的选择上还是食品的制作上都需要专业的知识和技术，这样才能把好食品安全质量关，赢取消费者信任。

应对措施：

□□汲取先进的生产技术与经验，确定自己的特色食品。

(2) 严格管理，定期培训人员，完善管理机制，引进并利用先进的管理理念。

(3) 进入市场后，不故步自封，积极开发更新食品。

(4) 与原料供应商建立长期的合作关系，保证原料资源的供给安全，规范食品制作方法和过程。

0930020121

孟中建 营销-1

创业餐饮快餐计划书的愿景篇三

一、创业目标

1、经营目标：

建立一家专业连锁快餐店，经营范围为家常便饭、风味小吃、特色小炒等。暂命名为“金德利”快餐店，发展模式为从一家到多家，由点到面逐步向整个兰州市甚至全省连锁覆盖。

2、经营宗旨

品牌化 鲜美健康快捷实惠

二、创业思路

经过初步的投资前期市场调查，我们定位的目标消费群以兰州市职场圈的办公白领、商业从业人员和顾客、周围庞大的大学生群、居民群为主；竞争对手主要为现存和即将开业的零散地方小餐馆，其中特别以极具地方特色的牛肉面馆为主要对手。他们虽具地方风俗特色较多，但缺乏快捷、干净且就餐环境较差。随着社会的快速发展，就业工作压力的增大，人们的生活节奏变得越来越快。这样兰州市就有相当一部分上班族面临没时间自己做饭，吃饭就近就快解决且需健康卫生的现状，因此快餐连锁店还是具有相当的市场份额。

三、具备条件简述：

兰州市具备多处办公中心、商业中心、居住中心或是较大的大学社区，具备交通便利、视野宽阔、人口密集等条件。有理想房源（100平方米左右）。

四、不具备条件简述：

一般满足上述条件的位置基本没有合适的停车条件，只能借助周围较便利的地下停车场。缺少多能厨师，既要会较多特色，又要各样手艺精细（顾及成本，不可能聘用多名厨师）。

四、未来前景预期

“金德利”快餐以兰州一个人口最密集的地方为市场起点，放眼整个兰州市甚至全省各地级市、县市场，逐渐向连锁店发展。具体分为以下三步：

1. 立足兰州市一个人口最密集的地方的市场，占据一定份额，填补兰州市品牌快餐连锁餐饮的空白，把企业做得专业、规范，稳步发展。
2. 占领整个兰州市市场，建立连锁机制。当企业形象被接受并开始喜爱之后，根据需求在整个兰州市设连锁店。在实际操作中学习经营管理经验。
3. 走向全省市场，开放加盟经营

在兰州市市场能够得到良好控制、正常运转，有了一定流动资本、区域内知名度，掌握一定市场运作体系理论和操作经验，申请到产品自主知识产权之后，在全省内扩张连锁店，开放加盟经营。

创业餐饮快餐计划书的愿景篇四

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，迎接我们的将是新的生活，新的挑战，此时此刻我们需要开始制定一个计划。拟起计划来就毫无头绪？下面是小编为大家收集的快餐创业计划书范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

快餐创业计划书范文1

1、选址方面：明月西餐厅位于学院的美食街内，与连串的快餐店连在一起，但都作为美食街唯一的西餐厅、与其它快餐店所不同的是有更好的就餐环境和更优质的服务。

2、格调方面：明月西餐厅为温馨浪漫的风格，为顾客提供优质的服务，给顾客贵族式的享受，力求营造一种幽雅、舒适、休闲的消费环境，引导消费者转变消费观念，向崇尚自然、追求健康方面转变。

3、校园市场环境方面：校园经济的市场有很广的发展领域，消费者也是很单纯的消费，相对外部市场竞争要小，个体经营单纯，以小投资为主，服务于在校大学生。

潜在客户

现实客户

满意客户

美誉度

所运用的营销方法也是多种多样的。

4□swto分析

学院现有一万三千几个师生，调查资料表明他们多消费用于饮食方面占了54.7%，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。

消费对象比例图如下：

同时在校院里经营西餐厅的swto分析图如下：

s□美食街附近是男生宿舍最聚中的地方，偶尔去美食街的人

占了全师生65.8%

o□现时有40、2%师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而适合明月西餐厅设计是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，明月西餐厅开业后会有更受欢迎的可能性。

t□美食街有众多快餐店和学校内有五间饭堂

三、管理理念

四、产品介绍

以西式扒类为主，结合快餐、中西炖汤、中西式局饭、皇牌主食套餐，小食天地、美颜甜品、水吧饮料等来满足消费者的需求：

1、推出皇牌主食套餐，经济实惠，例如：泰汁鸡扒印尼炒饭套餐、青咖喱猪颈肉扒伴意粉套餐、鳗鱼泰汁鸡扒局饭套餐等，各套餐还配有（粟米忌廉汤、油菜、热奶茶或冻柠乐），最适合校园情侣品味。

2、西餐结合快餐

例如：扒类（牛扒、猪扒、鸡扒）、各式快餐、各式小食、各种中西炖汤、中西式局饭、粉面类（意粉、米粉等）。

3、美颜甜品

例如：姜汁鲜奶雪蛤膏炖蛋、金粟南瓜西米露、栗子蓉鲜奶露、椰汁香芋西米露等等，最适合爱美的女大学生品尝。

4、根据不同的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等

例如：现磨咖啡、花式精致冰啡、香滑奶茶、特式风味茶、

天然花茶、精美饮品、鲜榨果汁、雪糕新地、滋润甜品等等。

五、市场营销策略

1、品牌策略：

“明月西餐厅”这个店名易记，易读，好听。

“明月”一词可以

营造典雅的个性氛围传播快捷，符合目标市场消费者的消费需求。

而且招牌的字体设计要美观大方，要具有独特性；易吸引人的注意。

2、价格策略：

(1) 主要走中低档价格策略，在食品“色”，“香”，“美味”，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足。

(2) 针对消费者比较价格的心理，将同类食品有意识地分档，形成价格系列，使消费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次，得到选购“满足”。

3、促销策略

(1) 西餐厅的促销战略应以竞争为导向。

餐厅必须了解竞争对手的情况，比较自己与竞争对手产品和服务的区别，在此基础制定出具体的促销计划和方案，在实施计划的过程中，通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业形象。

(2) 为迎合本餐厅的经营宗旨为：“著意求新”，促销战略中应包含以下4方面：

a□求新：我国的西餐厅不但历史悠久，而且品种丰富，已初步形成了高、中、低档的格局，冲、泡、蒸、煮、烤、炸、炒，可谓五花八门，一应俱全，但都是多年一层不变的老面孔，消费者对此缺少新鲜感，尤其是文化品味太低，跟不上发展的潮流，因此，要在传统基础上做足做够“新”字文章，增强其吸引力。

b□求变：过去20年，人们以能解决温饱为主，而今天人们则以营养和享受为主，所以，西餐厅也要以变应变，在工艺、烹调、配料上求变来满足人们的口味，一变天地宽，这样才能牢牢抓住消费者，以拓展西餐厅业市场空间。

c□求奇：要在求新和求变的基础上求奇，同样一个商品，变换一个新名词就能赢得消费者的青睐，我们应该从国外饼干、水果等进入中国市场时的新名词而受到启发，同时，求奇，还表现在西餐厅结合上取长补短，用洋西餐厅的技术改造中式西餐厅，也可以用传统的中国工艺嫁接洋西餐厅，做到出奇制胜。

d□求特：这个特，就是中国特色的特色西餐厅。

回望中国西餐厅绝大多数是“一人一把号，各吹各的调”，固守一块阵地，老死不相往来，结果是谁也做不大快上“蛋糕”，有的甚至失传或萎缩了，因此，要尽快选择几个特色西餐厅，上规模，拓市场，强强联合，打造特色品牌，抢占名牌制高点。

(3) 促销策略中的宣传策略走低成本，高产出方式，印刷宣传品。

六、实施方案

1、按照直营店的实施情况来执行：

我们初期的实施方案主要也是按照直营店的实施情况来执行。

单店的选址将会通过严格的市场调研和细密的市场分析及谨慎的作业态度来操作，开业前规划，经营地考察从潜在消费分析，门店规划，营业点圈边消费水平，市场竞争状况做科学评估，预测开业后的经营状况。

初期的创业重要人员均以到位，其他岗位人员装修开始着手招聘培训。

层次定位在10—20元的人均消费，创业初期计划所需资金为10万人民币

2、西餐厅服务业的模型。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过使顾客满意，最终达到本店经营理念的推广。

3、人员与制度

1) 店长

主要职责：人员到职与离职的相关办理，各类人事资料的汇总，建档及管理，员工档案资料管理，员工请假，调休假作业，出勤状况，稽查，统计作业。

3) 厨师

对厨师的要求很高，他必须有灵活的脑子，在每一周都能变一个化样的特色，来吸引顾客。

4) 服务员

以礼待客，遵守制度，积极进取。

服务员最主要的工作是清理餐桌和店铺的卫生，随时都是一层不染，没有油腻的感觉，给顾客留下深刻的印象。

招的兼职工就负责点菜和端菜，对每一个职员要求先把自己的卫生处理好，才能更好的服务于顾客，如果有顾客或者出现不干净的事物或环境马上处理，赔礼道歉重新更换食物或者打扫卫生，如顾客还不满意可以以陪赏进行道歉。

5) 薪酬制度：记时工资制

不同类型的工作人员时间上的薪酬不同；采用此制度比较灵活，可以准确地记录各个工作人员的工作时间，准确地计算出职工的工资、6) 奖励制度：根据员工考核总分进行奖励（半年实行一次奖励）

一) 销售计划

a□开业前进行一系列宣传工作，发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务内容。

b□推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。

二) 财务计划

1、实行严格的财务管理

实现损益控制的手段是通过“周报表”和“月报表”上的科目审核、审核内容包括销售额，顾客数，顾客平均消费数量，现金超收或不足，收银机的操作错误，亏损，其他营业项目，食品原料的价格，记时工作人员的工资，电费，煤气费，水费等。

2、每日的收入应进行及时清点，所有点菜的菜单及收款的凭据必须保存并一式两份，以便核对及入帐。

4、如果经过每月的结算后，收入比计划高，将适度调整工资，以调动大家的工作热情，如发现在工作中无故破坏本店的财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。

5、每日流动资金为5千元（主要用于突发性事件以及临时进货）

对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样本店的盈亏在帐面上一目了然，避免经营管理工作的盲目性。

6、财务部管理目标：

追求利润最大化，投资目标最大化，满足内部方面的利益

a会计处：

（1）顾客的消费结算

（2）结算每天，每班的票据，款项和帐单，并编制相应的营业报表

b□出纳处：

（1）收集，整理，点核店里各处银台的现金收入和转帐票据，并将其送存银行

（2）支付店内各部门报销帐款的现金以及签发各种付款费用

（3）办理同银行的结算事项，处理有关的结算问题，管理银行帐户的收支

(4) 准备各项备用金及监督和管理备用金的使用情况

快餐创业计划书范文2

一、创业背景

近年来，我国餐饮业发展迅速，餐饮品种丰富，店铺数量迅速增加，各种类型的饭店、酒店层出不穷，行业竞争日趋激烈。与此同时，洋快餐登陆对我国餐饮业也提出了严峻挑战。随着洋快餐的大举进军，一种新的餐饮经营模式——连锁经营逐步受到广大从业者的关注。连锁经营改变了传统的小生产经营方式，有效降低经营成本，扩大市场占有率，给企业带来了巨大的规模效益。国内有识之士已开始利用连锁这一有效手段发展生产经营，如北京全聚德烤鸭集团、东安饮食集团、天津狗不理集团、大连渤海饭店集团等都走在国内餐饮业连锁经营的前列，对行业的规模发展起到了推动作用。但总的来说，我国连锁经营，尤其是餐饮业连锁经营还处于初级阶段。大力发展连锁经营是餐饮业提高经济效益的有效途径和必由之路。

二、店面简介

本店位于大学聚集中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。经营面积约为80平米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以小吃为主打特色。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则以健康的菜色为主。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

初期(1-3月)

主要产品是针对城市三种群体不同身体健康状况的餐品，市场策略为通过积极有效的营销策略，挤占中式餐饮及保健药品的市场分额；树立“绿色食品”的良好品牌形象，提升知名度、美誉度；收回初期投资，积极进行市场推广。

中期(1年)

巩固、扩展已有的市场分额，进一步健全餐厅的经营管理体制，提高企业的科学管理水平；着手准备品牌扩张所必须的企业形象识别系统、统一的特色优势餐品、统一的管理模式等方面的建设。

长期(2年)

届时，餐厅运营已经步入稳定良好的状态，随着企业的势力与影响力的增强，服务范围不再能满足潜在顾客的需要时，以特许经营的方式，开拓新的市场空间，扩大餐厅的辐射范围和影响力。

三、发展战略

1、本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体等形式的简单广告即可。

2、本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还根据不同的节日而设定富有特色的情侣套餐，这也将成为本店的一大特色。

3、有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以

在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。餐厅在适当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应得做法。如：若有三份以上(包括三份)的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。

4、餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

5、暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

6、市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展并进行分析，制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的餐饮行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

四、餐厅管理结构

店长兼收银员1名，厨师1名，服务生2名。经营理念侧重于以下几点：

主要的文化特色：健康关怀、人文关怀

主要的产品特色：具有食疗保健功能的素食餐品

主要的服务特色：自助形式、会员制的跟踪服务

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色就餐环境

五、市场分析

在大学中的食堂的饮食一直是个问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。本企划就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。优势与劣势：

优势分析：本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。另外，本餐厅采用自助选择方式，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。另外本餐厅提供的是绿色，健康的食品。也是符合社会绿色生态的观念，比较适合注重健康的大学生。此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

劣势分析：由于刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力资源、服务项目等都比较有限。而校区内外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题。

快餐创业计划书范文3

一、创业目标

随着人们物质生活的富裕，人们对于饮食的要求已不仅仅于吃饱，而是更追求吃好，吃得开心，吃得健康。在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

所以为了丰富大学生们的餐桌文化，让学生可以有更多的选择，可以吃的更舒心，我们希望开办一个具有地方特色的快餐店来满足部分学生对饮食这方面的需求。

二、市场分析

生活水平的提高，社会生活节奏加快，使快餐业的存在和发展成为不容置疑的问题。虽然中国的快餐业发展十分迅速，但洋快餐充斥着中国的快餐市场，使本土的具有地方特色的快餐企业发展较缓慢。

调查表明，当人均收入达到20xx美元时，传统的家务劳动将转向社会。由此可以得出的是快餐业务的发展将进入急剧扩张的时刻，所以中国的快餐市场将随着我国经济的发展而进入高速发展的阶段。

目前，市面上许多的西式快餐其实并不适合国人对快餐的消费观念和传统饮食需求的观念。拿西式快餐最普通的汉堡包来说，除了新奇，基本上是没有什美味可言。而且，快餐在美国的发展向来是以价格低廉而著称的，是大众日常消费的对象。但在中国的市场上，西式快餐的价格比较高，还远非大众化所能接受的程度，这也决定了其不可能成为让工薪阶层经常去尝试那份新奇“快餐”。

但考察现行中式快，小、脏、乱、差的状况仍然很严重，尤

其是大学周边的小快餐店，大都是家庭作坊，很不规范，其服务质量，食物品质，就餐环境，硬件设施等存在很多问题。现行中式快餐的众多弱点，给我们建中式快餐连锁店提供了绝好的市场机会。只要我们能抓住这些市场机会，改善中式快餐经营上的诸多缺陷，并发展我们的自己的特色那么我们进入中式快餐市场占据较大市场份额的创业计划，是极有可能成功的。

三、实施方案

1. 牛肉汤快餐店的模型。

以学生顾客群体为中心，以学生顾客群体满意为目的，通过使学生顾客群体满意，最终达到快餐店经营理念的推广。

2. 目标市场的定位。

大众能接受的中式快餐业。消费群体主要是本校的学生及教职工人员,同时也面向大学周围各高校的师生,学生家长及参观人士. 3. 市场策略。

(1) 建立品牌效应

品牌不仅仅是一种符号结构，一种产品的象征，更是企业、产品、社会的文化形态的综合反映和体现；品牌不仅仅是企业一项产权和消费者的认识，更是企业、产品与消费者之间关系的载体。品牌的底蕴是文化，品牌的目标是关系。品牌在产品宣传中能够使企业有重点地进行宣传，简单而集中，效果明显，印象深刻，有利于使消费者熟悉产品，激发购买欲望。

品牌效应是产品经营者因使用品牌而享有的利益。一个企业要取得良好的品牌效应既要加大品牌的宣传广度、深度，更要以提高产品质量、加强产品服务为其根本手段。

做为毗邻淮南市的凤阳地区，可以利用淮南牛肉汤的品牌资源，成立加盟店，既达到了广告效应，又有了一系列较为成熟的运作机制。

淮南地处淮河南岸，毗邻淮南岸边，四季分明，物产丰富。牛羊遍地，特别盛养牛羊，当地古沟一带又是回民居住地，对牛肉酷爱。对牛肉的加工也有独到之处，牛肉汤更是淮上人家美味佳肴，早餐的最主要食品，风靡江淮大地，形成独具风味的地方小吃。淮南牛肉汤加盟安徽名吃、淮南一绝——淮南牛肉汤是苏豫皖一带家喻户晓的名小吃，高汤源自清宫御膳密方，融入“以食养身”的现代食补理念独家创制而成。主辅料均取材当地特产，高营养、高蛋白、高热能、低糖、低脂肪、低胆固醇，汤味香鲜爽辣回味无穷，具有春爽口、夏清热、秋去火、冬暖胃的独到养身功效。

通过以牛肉汤、牛杂汤、牛肉面为基础卖点，并辅佐以特色烧饼，烙馍，油饼，软条馓子等地方面食，推展出一条具有地方特色的牛肉汤快餐店。

(2) 打造特色服务

作为具有浓郁地方特色的快餐店，打造特色服务必不可少。在牛肉汤热烈爽口的味道中更要有热情细致的服务。客人用餐前要询问好客人的喜好，是喜食豆饼多一些，粉丝多一些，还是千张多一些？是微辣，中辣还是特辣？是否需要葱蒜等。还有就是可以给客人免费并且不计次数的加汤，让食客们可以美美的品味牛肉汤的鲜香。

(3) 快餐店形象策略

在位于学校周围的快餐店充分显示本店的环境优雅、卫生整洁、实惠、温馨。请专业公司为我们制定一套小广告计划，从本店的特点出发，力求让更多人了解本店特色。

四、投资计划

“由点做起，辐而为面”。立足于一个地区特点的消费群，初期发展就应试形成一定的规模经营，选择好几个经营网点地址后，同时“闪亮全登场”。以后再根据发展，辐射全国经营。

发展初期，大力发展西快餐尚未涉足的“虚拟快餐公司”和“流动快餐公司”服务，待公司实力有了一定的积累，并有了稳定的顾客消费群体，再大力发展公司全面的服务策略。我们要根据人口流动密度居民收入水平，实际消费等因素，不仅在大学周围，并且在商业区、购物区、旅游区和住宅区大力发展前厅就餐的快餐店经营模式。

五、投资收益

“投资是为了更好的打开市场获得利润。“作为这个行业的倡导者，希望本公司成为大人优质服务和行业健康发展的理想和信仰，我们相信，只有在一种公平，理性的经营思路下，不懈地坚持，其结果是大家都希望的双赢局面，从而在总体上促进中式快餐的形成和发展。

六、管理理念

1. 尊重餐饮业人员的独立人格

七、部门设置与职责

店长

店长负责综合协调和管理店内各部门工作，督促员工工作，同时接受学校的监督，做好快餐店与学校的交流工作。工作内容：督促各部长及员工的工作，鼓舞员工的工作热情，听取员工的意见。综合决策各种工作的运行。代表快餐店与学校进行交流，

向上反映员工的意见及要求, 向下传递学校所要求的工作. 主要职责:

1. 人员到职与离职的相关办理
2. 各类人事资料的汇总, 建档及管理, 员工档案资料管理
3. 员工请假, 调休假作业, 出勤状况, 稽查, 统计作业
4. 员工考勤, 督导并薪资核算
5. 对本店各项工作的纪律检查
6. 做好每次会议的会议记录做好快餐店每次招待知名人士的经验记录, 以便下次招待借鉴
8. 协调本部门与其他部门的联系

人员分配:本部设正, 副部长各1名, 档案管理员1名. 薪酬制度: 记时工资制

在一开始的人员招聘中, 我们首先会搞清楚每个应聘者的空闲时间段(包括每个星期中哪一天及这一天中的哪个时间段有空)然后根据时间段确定一个星期中每天的工作人员.

快餐创业计划书范文4

一、创业目标

发展中国真正意义上的快餐行业, 利用合理有效的管理和投资, 建立一定大型快餐连锁公司。

二、市场分析

社会生活节奏加快, 使快餐业的存在和发展成为不容置疑的

问题。

虽然中国的快餐业发展十分迅速，但洋快餐充斥使大部他市场都不得与中式快餐无缘。

如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

调查表明，当人均收入达到2000美元时，传统的家务劳动将转向社会。

由此快餐业务的发展将进入急剧扩张的时刻，所以中国快餐市场将随着我国经济发展而进入高速发展的阶段。

目前，市面上市的西式快餐其实并不适合国人对快餐的消费观念和传统饮食需求的观念。

拿西式快餐最普通的汉堡包来说，除了新奇，基本上没有什么美味可言。

而且，快餐在美国的发展向来是以价格低廉而著称的，是大众日常消费的对象。

但在中国的市场上，西式快餐的价格，还远非大众化所能接受的程度，这也决定了不可能性让工薪阶层经常去尝试那份新奇”快餐“。

但考察现行中式快，小、脏、乱、差的状况仍然很严重，现行中式快餐的众多弱点，给我们建中式快餐连锁店提供了绝好的市场机会。

只要我们能抓住这些市场机会，改善中式快餐经营上的诸多缺陷，并发展我们的自己的特色那么我们进入中式快餐市场占据较大市场份额的创业计划，是极有可能成功的。

三、实施方案

1、快餐服务业的模型。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过使顾客满意，最终达到公司经营理念的推广。

2、目标市场的定位。

大众能接受的中式快餐业。

顾客群：上班族+儿童+休闲族+其他。

3、市场策略。

产生工业化、产品标准化、管理科学化、经营连锁化。

(1) ”虚拟公司“的名称，员工的服装，经营的理念，内部管理和总公司保持统一，但它们没有过多的装饰，也没有营业餐厅，它们更像是一个快餐集装配中心。

它们接收公司的配送中心运来的相关制成品，只要单间加工，就可以成型了。

虚拟公司的快餐产品订是提供给上班族在工作单位午餐之用。

它们的前台接待服务也是虚拟的，靠的是电话订购体系和快速运送体系，我们将建立送餐专线电话运送业务由统一的公司小巴和服务人员负责运送。

(2) 流动快餐公司—早餐策略

针对早餐人口流动性大，时间紧迫的特点，我们将由模式统一的公司小巴和服务人员流动至各主要需求网点向顾客提供方便、营养的早套餐。

因学生人数众多，还可推出学生营养快餐，既注重经济效益，

又兼顾了社会效应。

(3) 快餐公司形象策略

在位于商业区、旅游景点区的快餐厅充分显示本公司的大人形象清洁、卫生、实惠、温馨。

请专业公司为我们制定一套广告计划，从公司的特点出发，力求共性中个性。

四、投资计划

”由点做起，辐而为面“。

立足于一个地区特点的消费群，初期发展就应试形成一定的规模经营，选择好几个经营网点地址后，同时”闪亮全登场“。

以后再根据发展，辐射全国经营。

发展初期，大力发展西快餐尚未涉足的”虚拟快餐公司“和”流动快餐公司“服务，待公司实力有了一定的积累，并有了稳定的顾客消费群体，再大力发展公司全面的服务策略。

我们要根据人口流动密度居民收入水平，实际消费等因素，在商业区、购物区、旅游区和住宅区筹地大力发展前厅就餐的.快餐经营模式。

五、投资收益

”不仅是利润，更是服务和问话。

”作为这个行业的倡导者，希望本公司成为大人优质服务和行业健康发展的理想和信仰，我们相信，只有在一种公平，理

性的经营思路下，不懈地坚持，其结果是大家都希望的双赢局面，从而在总体上促进中式快餐的形成和发展。

快餐创业计划书范文5

创业目标

发展维吾尔特色的快餐行业，利用合理有效的管理和投资，建立一定大型快餐连锁公司。

市场分析

社会生活节奏加快，使快餐业的存在和发展成为不容置疑的问题。虽然中国内地的快餐业发展十分迅速，但是坐落在西部的新疆快餐业发展比较缓慢。如何去占领这部分市场，是我们需要解决的问题。随着西部大开发新疆某些城市人均收入开始增多，像乌鲁木齐，克拉玛依等城市还能跟内地的城市媲美。调查表明当人均收入到一定程度，传统的家务劳动将转向社会。由此在新疆的快餐业务的发展将进入急剧扩张的时刻，所以特色的快餐市场将随着新疆经济发展而进入高速发展的阶段。

目前，市面上浒的西式快餐其实并不适合国人对快餐的消费观念和传统饮食需求的观念。拿西式快餐最普通的汉堡包来说，除了新奇，基本上是没有什么美味可言。而且，快餐在美国的发展向来是以价格低廉而著称的，是大众日常消费的对象。但在中国的市场上，尤其在新疆，西式快餐的价格，还远非大众化所能接受的程度，这也决定了不可能性让工薪阶层经常去尝试那份新奇“快餐”。考察现行的维吾尔餐厅小、脏、乱、慢的状况仍然很严重，现行的餐厅的弱点，给我们建维吾尔特色快餐连锁店提供了绝好的市场机会。只要我们能抓住这些市场机会，改善维吾尔特色餐厅经营上的诸多缺陷，并发展成快餐，那么我们进入中式快餐市场占据较大市场份额的创业计划，是极有可能的。

实施方案

1. 快餐服务业的模型。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过使顾客满意，最终达到公司经营理念的推广。

2. 目标市场的定位。

主要开发的市场：新疆的一些较发达的城市乌鲁木齐，克拉玛依，库尔勒，石河子等等。新疆各族大众能接受的快餐业。
顾客群：穆斯林群体+上班族+儿童+休闲族+其他。

3. 主要菜单，饮料，甜点

4. 市场策略。

(1) 产生工业化

改进各种设备，加快各种食品的制作速度，和制做方法，来适应当前顾客越来越快的生活节奏。

比如：把传统的烤羊肉串的设备改成如图的设备

(2) 产品标准化

产品的标准必须符合样本质量要求。而产品样本是由公司食品监督人员负责定期检查。产品包装用的材料和饭具用一次性材料。尽量保证饭菜的质量和口味每天都一样。然后要保证上饭速度；这是最重要的；因为我们要开的餐厅不是一般的餐厅而是快餐，快餐最大的特点就是快。我们采取原材料外包的方式保证上饭速度。也就是说把原材料第二次加工成顾客需要的美食。定期派公司食品监督人员去原材料厂进行卫生、质量方面的监督。

(3) 管理科学化

时间管理每个公司都有自己的规章制度，就是餐厅也不例外。我们会排出一个工作时间表来安排所有员工的作息时间，每个员工都有固定的时间上班，每个员工平均每月休息五天，如果员工有无法抗拒的事情，可以和其他员工商量好，在值班经理同意的情况下，进行调整。如有旷班的情况，会扣除一部分的工资。按照规定的时间准时上班。其他人员按照另外规定的时间上班。餐厅保吃住的人员工作时间以外的活动要在适当的时间告知餐厅负责人。餐厅要对其成长成才全面负责。考勤管理由前厅负责人管理和记载，要不定其公布。有事必须事先请假经经理审批。

任务管理餐厅设置，一个经理，一个副经理，一个财务干部，一个仓储干部，员工排班表，一个月做一次，让每个员工知道自己每个月的工作计划，另外每个员每月都有大概5天的休息时间。有关人员工作时间原则上无条件服从管理，有意见事后通过适当的渠道反应。负责值班人员要在正式上班前做好本部门的基本准备工作。检查落实没有到位的工作环节。服务员要准备好冷热水器里需要的水并提前将水烧开。保管负责加好冷饮机里的饮料。前厅负责人负责备好当日的各种饮料。服务员要在正式上班前准备好室内的一切接待准备工作，正式上班后领班检查室内准备工作无误后组织清理室外卫生(每天至少两遍)。服务员实行作分工制。餐桌承包到人并实行轮换制。卫生方面要做到“一尘不染”——餐桌椅从上到下清洁无污迹;用品要用心清洁做到完好清洁干净如新。物品的摆放要无遗漏按规定的位置和次序摆放。服务员要做好餐厅分配的其他工作任务包括每天上下午接待前串好分配的肉串)。没有工作任务时不得聚众打闹闲聊。不得私自动用餐厅内的娱乐设备。工作时间娱乐设备由领班负责管理和调试，其他人员不得随便使用和更改。

店面的布置

快餐店选址

餐厅财务

所缴税款： 7%左右

水电费： 1万/月

薪金： 共11200元/月(大厨两人每月各两千， 共计4000;服务生8人每人每月各900共计7200)

租金： 100平米8万/年

装修费用15万元

装修折旧+设备折旧： 3.5万/年

财务预测： 平均每人的消费40元;毛利润占总销售额的50%。

总投资： 33万元

投资收益预测表

按照100平米， 30个餐位， 上座率60%*3来算

消费水平

预测项目

人均消费20元

人均消费40元

人均消费60元

日营销额

1080

2160

32400

月营销额

32400

64800

97200

毛利率

50%

50%

50%

毛利率额

16200

32400

48600

月净利

-9768

17614

18096

回本

19个月

18个月

经营连锁化

1. 确立大众化的餐饮经营思想

2. 积极推行标准化管理

各个店之间经营理念要保持一致。也就是说识别系统要一致、商品服务、管理制度都一致。

3. 注重连锁经营的质和量的统一

统一原材料、统一配送、统一决策、统一管理。

按照店所需的量，原材料统一加工，然后分到各个店进行第二次加工。统一配送点所需要的餐具和其他东西。各个店的决策要保持一致、进行统一管理。

4. 战略规划

经营连锁化就是把店一步步的做大，这是一个创建自己品牌

的过程，我们从小入手，首先在生意逐渐变好的情况下，先在距离原来的店面10—20公里的一个地点再开设一个店，如果这个店的生意也逐渐好转的话再开一家店，与前两家店形成一个三角形的区域，首先在这个100平方公里的地方做到最好。积累资金，以这个三角形作为中心逐渐扩大经营，当开到10家店后，在加盟连锁方式上展开“以特许加盟为主、以合作加盟为辅。”特许加盟是为愿意全额投资并全心经营的加盟者提供的合作模式；而合作加盟是针对投资型加盟者，由加盟者与我们共同投资，我们以设备资本作为投资，加盟者以场地、装修等资本作为投资，我们负责餐厅经营并承担经营风险，加盟者提取固定利润。

总结

创业的关键在于确定我们的创业方向，然后根据我们所选择的方向来确定创业所需的资金以及我们创业的计划 and 实施方案，有了这些的话我们才可以让我们创业梦的实现有了一个初步的可能。所以我们选择的创业方向是快餐行业，利用合理有效的管理和投资，建立一定大型快餐连锁公司。

前期我们着重考虑的一个问题是市场分析。因为没有有一个详细的市场分析，就无法了解到市场，没有市场的了解创业计划根本无法实施。所以我们对市场的分析就是随着西部大开发新疆某些城市人均收入开始增多，像乌鲁木齐，克拉玛依等城市还能跟内地的城市媲美。调查表明当人均收入到一定程度，传统的家务劳动将转向社会。由此在新疆的快餐业务的发展将进入急剧扩张的时刻，所以特色的快餐市场将随着新疆经济发展而进入高速发展的阶段。这是我们主要的市场分析。

市场分析完了以后就是实施方案。如果没有一套实施方案就想创业的话那么最终面临我们的结果必然是失败。所以实施方案也很重要。我们的实施方案主要分三个部分；第一个就是我们要开的快餐的服务模型。也就是以顾客为中心，以顾客

满意为目的，通过使顾客满意，最终达到公司经营理念的推广。第二个是目标市场的分析。主要开发的市场：新疆的一些较发达的城市乌鲁木齐，克拉玛依，库尔勒，石河子等等。顾客群：穆斯林群体+上班族+儿童+休闲族+其他。第三个就是具体要营业的菜单。

实施方案有了以后我们必须得考虑的就是市场策略。我们的市场策略主要分生产工业化、产品标准化、科学管理化等三个部分。

实施方案考虑完了以后考虑的就是财务问题。倘若没有财务分析的话我们的创业计划根本无从实施。我们主要以日营销额、月营销额、毛利率、毛利率额、月净利、回本等方做了一个投资收益预测表。以便于以后的财务分析。在所缴税款、水电费、薪金、总投资、租金、装修费、用装修折旧、设备折旧、财务预测等方面写了大概的分析。

财经问题如果解决了我们还需要考虑经营连锁化。把经营连锁化主要分为4个点。主要确立大众化的餐饮经营思想、积极推行标准化管理、注重连锁经营的质和量的统一、战略规划等等。对经营连锁化进行了详细的总结。

最后得出了此创业计划书。就算我们把前面所考虑的问题都得到了解决，也不能确定我们的创业计划书一定会成功。因为在创业的途中还有很多困难等着我们去克服，去跨越。对于这些困难，我们不能有一丝一毫的恐惧，因为你弱它就强，你强它就弱。没有人会在创业道路上一帆风顺得的。

快餐创业计划书范文6

快餐店名称：一品三笑

公司经营人员介绍：

一：公司概况：

本店主要针对的客户群是大学生、邻近居民以及打工人员。经营面积约为五十平方米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然北方小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰富，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。

二：快餐店概况

1. 本店发属于餐饮服务行业，名称为一品三笑快餐店，是合资企业。主要提供中式早餐，如油条、小笼包等各式中式点心和小菜，午餐和晚餐多以炒菜、无烟烧烤为主。

2. 一品三笑快餐店位于南大街商业步行街，开创期是一家小档快餐店，未来将逐步发展成为像肯德基、麦当劳那样的中式快餐连锁店。

3、聘请有多年经验的厨师，以我们的智慧、才能专业管理知识和对本事业执着的心，一定会在本行业内独领风骚。

三、经营目标

1. 由于地理位置处于商业街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在南大街商业步行街站稳脚跟，争取1年收回成本。

2. 本店将在3年内增设3家分店，逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的快餐连锁集团，在岛城众多快餐

品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

四、市场分析

1. 客源：都市快餐店的目标顾客有：到南大街商业步行街购物娱乐的一般消费者，约占50%；附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50%。客源数量充足，消费水平中低档。

2. 竞争对手：

一品三笑快餐店附近共有4家主要竞争对手，其中规模较大的1家，其他3家为小型快餐店。这4家饭店经营期均在2年以上。××快餐店中西兼营，价格较贵，客源泉稀疏。另外3家小型快餐店卫生情况较差，服务质量较差，就餐环境拥挤脏乱。本店抓住了这4家快餐店现有的弊端，推出“物美价廉”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

五、经营计划

1. 快餐店主要是面向大众，因此菜价不太高，属中低价位。

2. 大力开展便民小吃，早餐要品种繁多，价格便宜，因地制宜的推出中式早餐套餐。

3. 午晚餐提供经济型、营养丰富的菜肴，并提供一个优雅的就餐环境。

4. 随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求，如本设立目标是“送餐到家”服务。

5. 经营时间：早一晚。

六、人事计划安排如下：

xxx———收银员

xxx——前期宣传、服务员

xxx——厨师

xxx——采购员、送货员

七、销售计划

1. 开业前进行一系列宣传企业工作，向消费者介绍本店“物美价廉”的销售策略，还会发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务内容。
2. 推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。
3. 每月累计消费1000元者可参加每月末大抽奖，中奖者(1名)可获得价值888元的礼券。
4. 每月累计消费100元者，赠送价值10元的礼券，200元赠送20元礼券，以此类推。

八、财务计划

对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样企业的盈亏在帐面上一目了然，就避免了经营管理工作的盲目性。

注：因刚开业，所以在各种开销上要精打细算，但要保证饭菜的质量，尽量把价格放低。

九、附录

附录1 法律要求

为保证食品卫生，防止商品污染和有害因素对人体的危害，

保障人民身体健康，增强人民体质，严格遵守国家，地方有关法规要求具体如下：

一、食品生产经营企业和食品摊贩必须先取得卫生行政部门发放的卫生许可证，方可向工商行政管理部门申请登记，未取得卫生许可证的，不得从事食品生产经营活动。

食品生产经营者不得伪造，篡改，出借卫生许可证。

二、食品生产经营过程必须符合下列卫生要求：

(一)保持内外环境整洁，采取清除苍蝇老鼠蟑螂和其他有害昆虫及其孳生条件的措施。

(二)食品生产经营企业应当有与产品品种，数量相适应的食品原料处理，加工，包装，贮存登厂房式场所。

(三)应当有相应的消毒，更衣、盥洗，采兴，照明，通风，防腐，防尘，防蝇，防鼠，洗涤，污水排放，存放垃圾和废弃物的设施。

□

(四)餐具，饮具和盛放直接入口食品的容器，使用前必须洗涤，消毒，炊具，用具用后必须洗净保持得洁。

(五)直接入口的食品应当有小包装或者使用无毒，清洁的包装材料。

销售直接入口食品时，必须使用售货工具。

(七)容器包装污秽不洁，严重破损或者运输工具不洁造成污染的。

(八) 掺假，掺杂，伪造，影响营养卫生的。

菜单：

快餐店地址：

联系电话：

快餐店的营业时间；6：00-----22：00

快餐店提供品种：各种特色炒菜，快餐食品，饮料等等

服务宗旨：以顾客满意为目标，提供最美味的餐饮食品，让您吃的开心，价格实惠！

创业餐饮快餐计划书的愿景篇五

创业是一项有着较大风险的商业活动，为了将创业风险降至最低，就要在事业开创之前做好一切必要准备。其中至关重要的一项准备措施就是创业计划书的撰写，因为通过创业计划书，你才能更好地了解自己的创业方向、创业目标、项目定位以及详细的操作方案。下面是带给大家的快餐店餐饮创业计划书范文，欢迎阅读参考！

1. 本店发属于餐饮服务行业，名称为都市快餐店，是个人独资企业。主要提供中式早餐，如油条、小笼包等各式中式点心和小菜，午餐和晚餐多以炒菜、无烟烧烤为主。

2. 都市快餐店位于威海路商业步行街，开创期是一家中档快餐店，未来将逐步发展成为像肯德基、麦当劳那样的中式快餐连锁店。

3. 都市快餐店的所有者是×××，餐厅经理×××，厨师×××，三人均有6年的餐饮工作经验，以我们的智慧、才

能和对事业的一颗执着的心，一定会在本行业内独领***。

4. 本店需创业资金万元，其中万元已筹集到位，剩下万元向银行贷款。

1. 由于地理位置处于商业街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在威海路商业步行街站稳脚跟，1年收回成本。

2. 本店将在3年内增设3家分店，逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的快餐连锁集团，在岛城众多快餐品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

1. 客源：都市快餐店的目标顾客有：到威海路商业步行街购物娱乐的一般消费者，约占50%；附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50%。客源数量充足，消费水平中低档。

3. 竞争对手：

都市快餐店附近共有4家主要竞争对手，其中规模较大的1家，其他3家为小型快餐店。这4家饭店经营期均在2年以上。××快餐店中西兼营，价格较贵，客源泉稀疏。另外3家小型快餐店卫生情况较差，服务质量较差，就餐环境拥挤脏乱。本店抓住了这4家快餐店现有的弊端，推出“物美价廉”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

1. 快餐店主要是面向大众，因此菜价不太高，属中低价位。

2. 大力开展便民小吃，早餐要品种繁多，价格便宜，因地制宜的推出中式早餐套餐。

3. 午晚餐提供经济型、营养丰富的菜肴，并提供一个优雅的

就餐环境。

4. 随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求，如本年度设立目标是“送餐到家”服务。

5. 经营时间：早~晚!

6. 对于以上计划，我们将分工协作，各尽其职。我们将会 在卫生、服务、价格、营养等方面下协夫，争取获得更多的客 源。

1. 本店开业前期，初步计划招收多少名全日制雇员(包括多少 名厨师)，多少名临时雇员(含厨师)具体内容如下：

应聘者特《招用职工登记表》并附入个人资料来本店面试。

2) 经面试，笔试，体检合格者，与其签订劳动合同(含试用 期)。

2. 为了提高服务人员整体素质，被招聘上岗的人员都需要接 受2个月的培训，具体内容如下：

1) 制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。

2) 实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。

3) 考核上岗，对于不合格者给予停职学习，扣除20%工资，直 至合格为止。若3次考试及不合格者，扣除当月全部工资和福 利。

1. 开业前进行一系列宣传企业工作，向消费者介绍本店“物 美价廉”的销售策略，还会发放问卷调查表，根据消费者的 需求，完善本店的产品和服务内容。

2. 推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。

3. 每月累计消费1000元者可参加每月末大抽奖，中奖者(1名)可获得价值888元的礼券。

4. 每月累计消费100元者，赠送价值10元的礼券，200元赠送20元礼券，以此类推。

本店内所有帐目情况必须及时入帐，支出与收入的钱款必须经由会计入帐或记录后方能使用，记帐使用复式记帐法，以科学的方法进行管理，以免帐务混乱，每日的收入应进行及时清点，所有点菜的菜单及收款的凭据必须保存并一式两份，以便核对及入帐。店内所有的物品属店内的固定资产，不得随意破坏或带走，每月的总收益，除去一切费用，剩下的存入银行；如果经过每月的结算后，收入比计划高，将适度调整工资，以调动大家的工作热情，如发现在工作中无故破坏饭店的财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。

1) 本店固定资产()万元

桌椅 ()套

营业面积()平方米

冷冻柜 ()台

灶件 若干

2) 每日流动资金为多少万元

(主要用于突发事件以及临时进货)

3) 对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样企业的盈亏在帐面上一目了然，就避免了经营管理工作的盲目性。

注：因刚开业，所以在各种开销上要精打细算，但要保证饭

菜的质量，尽量把价格放低。

附录1 法律要求

为保证食品卫生，防止商品污染和有害因素对人体的`危害，保障人民身体健康，增强人民体质，严格遵守国家，地方有关法规要求具体如下：

一、食品生产经营企业和食品摊贩必须先取得卫生行政部门发放的卫生许可证，方可向工商行政管理部门申请登记，未取得卫生许可证的，不得从事食品生产经营活动。

食品生产经营者不得伪造，篡改，出借卫生许可证。

二、食品生产经营过程必须符合下列卫生要求：

(一)保持内外环境整洁，采取清除苍蝇老鼠蟑螂和其他有害昆虫及其孳生条件的措施。

(二)食品生产经营企业应当有与产品品种，数量相适应的食品原料处理，加工，包装，贮存登厂房式场所。

(三)应当有相应的消毒，更衣、盥洗，采兴，照明，通风，防腐，防尘，防蝇，防鼠，洗涤，污水排放，存放垃圾和废弃物的设施。

(四)设备介绍和工艺流程应当合理，防止待加工食品与直接入口食品，原料与成品之间的交叉污染，食品不得接触有毒物，不洁物。

(五)餐具，饮具和盛放直接入口食品的容器，使用前必须洗涤，消毒，炊具，用具用后必须洗净保持得洁。

(六)贮存，运输和装卸食品的容器包装，工具，设备的条件必须安全，无害，保持清洁，防止食品污染。

(七) 直接入口的食品应当有小包装或者使用无毒、清洁的包装材料。

(八) 食品生产经营人员应当经常保持个人卫生，生产、销售食品是必须将手洗干净，穿戴洁净的工作服；销售直接入口食品时，必须使用售货工具。

(九) 用水必须符合国家规定的城乡生活饮用水卫生标准。

(十) 使用的洗涤剂，消毒剂应当对人体安全，无害。

三、禁止生产经营的食品：

(一) 腐坏变质，油脂酸败，霉变，生虫，污秽不洁，混有异物或者其他感官形状异常，可能对人体健康有害的。

(二) 含有毒、有害物质或者被有害，有毒物质污染，可能对人体有害的。

(三) 含有致病性寄生虫，微生物或者生物毒素含量超过国家限定标准。

(四) 未经兽医卫生检验或检验不合格的肉类及其制品。

(五) 病死，毒死或者死因不明的禽、兽、水产动物等及其制品。

(六) 容器包装污秽不洁，严重破损或者运输工具不洁造成污染的。

(七) 掺假，掺杂，伪造，影响营养卫生的。

(八) 用非食品原料加工，加入非食品用化学物质的或者将非食品当作食品的。其他不符合食品卫生标准和卫生要求的。

四、按期接受各极卫生部门的食品卫生监督检验。